

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta analisa pembahasan di atas maka diperoleh kesimpulan bahwa :

1. Efektivitas model promosi yang digunakan oleh AJB Bumiputera 1912 syariah cabang serang adalah *personalselling* karena model ini merupakan cara yang efektif atau sering digunakan dan sebagai salah satu pendekatan yang diunggulkan oleh PT. AJB Bumiputera 1912 Syariah cabang Serang. Selain itu model ini sebagai alat komunikasi untuk menawarkan dan meyakinkan para calon nasabah tentang produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan demikian model penjualan peribadi ini dilakukan melalui pelayanan pihak perusahaan asuransi dalam melayani serta ikut mempengaruhi calon nasabah karena komunikasi langsung (tatap muka) antara pihak asuransi (agen) dengan calon nasabah untuk memperkenalkan suatu produk mitra iqro plus kepada calon nasabah secara detail, pihak asuransi (agen) melakukan pendekatan secara kekeluargaan dengan nasabah dan calon nasabah agar dapat

menarik perhatian dan mempengaruhi pemikiran nasabah atau calon nasabah untuk ikut bergabung dengan produk mitra iqro plus.

2. Dalam implementasi model promosi yang digunakan adalah model promosi penjualan peribadi (*personal selling*) secara langsung dan menggunakan model atau media lainnya sebagai alat promosi. Model yang diterapkan untuk mempermudah dalam menawarkan produk mitra iqra plus langsung kepada calon nasabah dengan cara melakukan sosialisasi ke desa-desa, sekolah-sekolah dan juga lembaga-lembaga lainnya yang akan dituju. Pada model promosi personal selling ini digunakan karena lebih efisien dibandingkan dengan model promosi lainnya dalam bentuk media social maupun media cetak.

B. Saran-saran

1. Kantor AJB. Bumiputera 1912 syariah cabang serang harus lebih meningkatkan pada model promosi lainnya, karena promosi merupakan alat atau saluran informasi yang sangat baik untuk diterapkan guna memperkenalkan, menginformasikan dan menawarkan segala jenis produk yang dimiliki oleh perusahaan.

2. Melihat jumlah agen yang sudah banyak, PT. AJB Bumiputera 1912 syariah cabang serang harus lebih meningkatkan dan mengembangkan kemampuan agen dalam memasarkan produk guna memperoleh kontribusi bruto yang lebih tinggi lagi.
3. Kantor AJB. Bumiputera 1912 syariah cabang serang diharapkan melakukan penelitian produk yang lain dari peneliti berikutnya.